

須田英一氏に聞く 人との出会いを大切に地方で独立



岡山県倉敷市で特許事務所を開設して3年目。
仕事の目途もつきはじめ、さらなる挑戦に立ち向う
弁理士を訪ねた。

迎えてくれたのは、がっしりした体に柔和な笑顔。
見るからに頼もしげな須田英一氏だ。

サラリーマンから弁理士へ

「会社では産業用の制御機器や制御システムなどに
関する設計・開発に携わっていました。望んでいた配
属先だったので仕事のやりがいがありましたね。」と語
る須田英一氏。大学院で電気・電子工学を学び、卒業
後、大手電機メーカーに就職した。当然、自らのした
発明の特許出願などにも関与したが、そのときには、
弁理士という職業に特に興味を持つことはなかったと
いう。

では、なぜ弁理士を目指すこととなったのか。「私は
どちらかというに一匹狼的な性格で、大きな組織の中
で何となく馴染めないと感じていたんです。ですから
将来は独立できるような職業につきたいと思うようにな
っていました。」

それが入社5年目のことだ。たまたま、特許関係の
民間資格があることを知った須田氏は、その資格に興
味を持ち、調べる中で弁理士のことも知る。「弁理士の
試験は難関のようですが、技術系の人で独立するには

ぴったりの資格だと知りました。また、私は営業が苦
手なので、資格取得者数が少ない弁理士は向いている
かもしれないと単純に思ったんです。」

会社の仲間には話さず、帰宅後や休日にくつこつと
勉強をはじめた。「最終的には弁理士として独立を目指
していましたから、実務を勉強しながら資格をとった
方がいいのではと思い、特許事務所への転職を決意し
ました。周囲からは弁理士試験はそんなに甘いもの
じゃない、特許事務所に入れば合格できると思ったら
大間違いだ、と忠告もされました。」

須田氏は、早速受験指導を受けていた弁理士に特許
事務所を紹介してもらった。その事務所は勤務先と同じ
愛知県にあり、給与面や試験前の休暇など、希望通り
の勤務条件だったこともあって決断した。「その事務所
の先生には受験指導もしていただいて大変お世話にな
りました。そのおかげもあり、事務所に入った翌年に
受かることができました。」

一度自分の進むべき道を決めたら前進あるのみ、と
いう須田氏のまっすぐな性格が、結果的によい展開と
なったのだ。

想像とは違っていた弁理士の仕事

大手電機メーカーから特許事務所へと転職した須田
氏だが、実際に弁理士の仕事を始めて認識が変わった。

「サラリーマン時代に弁理士と接していましたが、あの頃は全然わかっていませんでした。当時、私たち発明者は、社内の特許部門の人とディスカッションして明細書の形にまで仕上げていましたから、弁理士の仕事はその明細書の内容をみて、申請書類を1枚か2枚つけ足して出す程度だろうと想像していたんです。」

ところが、いざ自分がしてみると、それほど簡単ではないとわかった。「クライアント自身が明細書の形にまとめてから依頼してくれることなどほとんどありませんでした。例えば、A4用紙2枚分程度の資料をいただいて、それから発明内容を取材して明細書をまとめるというような……これは想像以上にハードな仕事だなと実感したんです。」

但し、クライアントが明細書の形にまとめている場合、自分が書いた明細書を手直しされるのを嫌う人もいますので、慎重に対応しなければならず、却って手間がかかることもある。「実際、私が発明者として明細書を書いていた時は、例えば1年以上かけて開発してきた結果をまとめたものが、1時間ほど説明を聞いただけの弁理士に手直しされる。どうして修正するんだ！と憤慨していました。弁理士からすると非常に扱いにくい発明者だったわけですね」と須田氏は笑う。

倉敷市に開業した理由

須田氏は事務所に4年半勤め、いよいよ念願の独立となった。「経験は積みば積むほどいいとはわかっていましたが、このときが私のタイミングだったんです。上の子どもが小学校に入学するときだったので、引っ越しに都合がよかったのです。また、私が青年会議所に入会するのにぎりぎりの年齢だったことも理由の1つです。」

青年会議所の話は後でふれるとして、ここで迷ったのが開業場所だ。「選択肢は2つありました。当時住んでいた妻の実家のある愛知県豊橋市か、私の実家のある岡山県倉敷市。愛知県の事務所にいたからといって、そこに特に仕事の見込みがあったわけでもありません。ですから“あてがない”という意味でどちらも条件は同じだったんです。」

倉敷市に決めた理由はこうだ。「岡山県やその近県の弁理士が代理した出願の技術分野や件数等を総合的にみて、私の得意な電気や情報処理等の技術分野への対応をセールスポイントにすれば、食い込む余地があると判断したのです。」さらに、須田氏が長男であることもその理由の1つとなった。

メインのクライアントと出会う

“あてがない”倉敷市で開業するにおいて、役立ったのは同期合格の弁理士からのアドバイスだった。それは、専門家相談会の相談員になること。「クライアントと接触するチャンスが持てる、というものでした。もちろん相談者が即クライアントになるわけではありませんが、じっと待っているよりはいいですから。」

現在、須田氏は、発明協会岡山県支部や岡山県中小企業支援センターの相談員として活動している。その他、開業案内のダイレクトメールも手配した。「前の事務所の所長からも、ダイレクトメールで何かしらの応答があるのは、せいぜい1%、と厳しい話を聞いていましたが、出さないよりは出した方がいいと思って……」と、ほとんど期待していなかった須田氏だが、ダイレクトメールで問い合わせてきたうちの1社が今、メインのクライアントになっているというから驚きだ。

「もっとも最初から、毎月コンスタントに仕事をい



いただけただけではありません。最初の約半年間はトライアルして、少しずつ件数をいただくようになったんです。しかし、そのクライアントに出会わなければ、苦手な営業活動をもっとしなければいけなかった。本当にラッキーなスタートでしたね」と開業当初を振り返る。

人脈作りと情報収集のために

独立して3年目になり、先にふれたクライアントを核に、仕事の幅も広がってきた。そんな須田氏だが、忙しい合間をぬって、西日本弁理士クラブや日本弁理士会本部の活動にも精力的だ。西日本弁理士クラブでは、昨年幹事も経験した。「月1回、大阪で幹事会があるのですが、そういう時に限ってなぜか仕事が忙しくなるんですよね」と苦笑い。それでも移動時間も仕事にあて頑張ってこられたのは、人脈作りを大切に考えているからだ。

「何もないところから開業したので、人との出会いが何よりの財産になると思っていました。クライアントとの縦のつながりだけでなく、同業者間の横のつながりも疎かにできません。」



インタビュー 岡田希子

一方、日本弁理士会本部の委員として積極的に参加しているのは、人脈作りだけでなく情報収集のためでもある。「地方にいても、いろんな情報を得やすい時代ではありますが、本当の生の情報は、そういう場に出でいかなければ得られないんです。委員会で話されている内容は、最終的にまとまって出てきますが、それがどういう背景や流れで決まったのかまではわかりません。むしろ委員会の本来の目的以外での雑談の中で、コアな情報が得られることもあるんです。」

往復7時間かけて東京まで日帰り出張するのは、大変なことだが、それに余る魅力があるのだ。「事務所にこもって仕事だけしていたのでは情報収集の時間がおざなりになってしまいますし、井の中の蛙になりかねません。」

さらに須田氏は倉敷青年会議所や地元の中小企業家

同友会にも入り活動している。これも人脈作りのためだ。

「入ったからといってすぐに仕事が入るわけではありませんが、足掛かりのない地方でやっていくには必要だと思って。まあ長い目で種まきをしているといったところでしょうか。」

人脈作りと情報収集。この2つが須田氏の原動力となっている。

仕事の達成感と大変なこと

安定したサラリーマンを捨ててまで望んだ弁理士の仕事。須田氏はそのどこに喜びを感じているのだろう。「達成感を感じる瞬間は色々ありますが、やはりクライアントの満足する顔を見たときですね。例えば、明細書を書き上げて初めてクライアントに見せたとき、「よくここまで書いてくれた」と感心してくれたら心底良かったと思います。」

また、当然のことながら月々一定件数の仕事をこなさなければ、事務所経営は成り立たない。

「依頼内容に応じ、短いサイクルで頭を切り替えて、常に新しいことを考えながら仕事に挑まなければなりません。また、電気・電子や情報処理のように技術革新の流れが早い分野については、トレンドを知らないクライアントの話についていけず、信頼をつかみ取ることができません。そうならないよう、これらの分野に関しては専門誌で最先端の情報を得よう心がけています。」

弁理士という仕事の性格上、新しい技術について把握しておかなければならない。そのためには「毎日が勉強です」ときっぱり。

訴訟代理について思うこと

本年、弁理士法が改正され特定侵害訴訟代理権を有するようになった。須田氏は訴訟代理をどう捉えているのだろう。

「訴訟代理は頭の痛い問題でもありますね。事件になっているケースの相手方の相談などは当然受けられないですが、事件になっていないケースも自分のクライアントと競争関係にある場合は道義的に受けられないと考えています。また、将来的に競争関係になるのではと考えるとキリがないんです。仕事はより多く受けたいのですが、訴訟などの当事者系事件を受けると

将来のクライアントの選択肢がどんどんせばまってくるし……もうジレンマですよ。」

開業当初はかなり慎重に考えていたが、最近では「クライアントに競争関係にある会社はどこですか、と問い合わせて、自己申告していただき、そこから判断するようにしています。」

今年から、訴訟代理のための事前研修も始まる。「研修は受けようとは思っているのですが、地方の場合、大阪や東京で行われる短期集中型の研修に参加するのはスケジュール的に大変なんです。中国・四国部会でも話し合っているのですが、日本弁理士会が主催する能力担保研修の前段階で、大学に委託して行われる基礎研修などに関しては、ビデオを提供してもらうなど、地方に配慮する方向で本部をお願いを出しているところです。」

家族との時間も大切に

須田氏の日々は実に多忙だ。午前9時には出勤して、帰りは午前0時より早く帰れることはまずないという。「昼間は打ち合せやインタビューに出ることが多いので、腰をすえて仕事をするのがどうしても夜になってしまって……正直なところ、日曜日も仕事をしたいくらいなんです。」

ご家族は、奥様と小学3年生と幼稚園の2人のお子さん。事務所から約2kmの距離に住んでいる。「子どもも小さいですし、家族との時間も大切にしたいので、毎日の夕食時は家に帰って、家族でだんらんの時間を持つようにしています。」

また、倉敷青年会議所の活動などで、土曜日曜がつぶれることもあるが、できる限り週1日は休みをとって、家族と過ごすようにしているそうだ。

サラリーマン時代は山歩きやテニスが趣味だったという須田氏だが、この忙しさではそんな時間は捻出しにくい。「子どもには、そろそろテニスなどスポーツを教えたいですね。最近は私自身運動不足なんです。実は開業してから10kgも太ってしまいました。せめて通勤を車から自転車にしようかなとも考えているんですよ」と笑う。

将来に向けて

開業して3年目。弁理士としては1人で事務所を切り盛りしてきた須田氏。これからのことを聞いてみた。



「今のところ漠然とではありますが、将来は弁理士複数人で、10人くらいの事務所規模を目指しています。クライアントからも、事務所の安定性、継続性、仕事量が増えても柔軟にこなせる体制をつくってほしいと要求されているんです。1人だとどうしてもできる範囲が限られてきますから。それは、弁理士として一緒にやっていける人と巡り合えるかどうかにかかっていますね」と語る。

取材の最後に「活躍中！というよりも奮闘中です、くらいのトーンにしてくださいね」とあくまでも控えめな須田氏。しかし、大きな目標に向けて着実に歩を進めていることにまちはない。やはりこれからの活躍が大いに期待できる弁理士の一人である。

(企画・構成 深瀬 圭子)